

genug auf dem Kopf sitzen. So, dass einem die Stürme, verursacht durch epochalen technischen Wandel, durch harte Wettbewerber und einschneidende politische Rahmenbedingungen, dass einem all dies nichts anhaben kann.

#### BAHNEN BRECHEN - IMMER WIEDER

Sieben Jahre. So lange erscheint das Magazin NEUE WEGE von GEHE jetzt schon. Jede Menge Veränderungen gab es seitdem. Und doch zieht sich ein Thema wie ein roter Faden durch die Hefte: Innovation. Wie man damit umgeht, wie man selbst welche schafft und wie man sie am besten nutzt. Zum Wohl des Patienten, zum Vorteil für die Apotheke. Die erste Überschrift überhaupt im ersten Heft im Jahr 2010 hieß: Made in Dresden – eine Geschichte der Innovation. Aufhänger war das Jubiläumsjahr von GEHE, in dem der Gründer Franz Ludwig Gehe in seiner Eigenschaft als großer Innovator der Pharmabranche geehrt und gewürdigt wurde. „Wenn man Bahnen nicht brechen kann, muss man sie verlassen.“ Mit diesem persönlichen Lebensmotto hat er Revolutionäres geleistet, den ersten Großhandel für Apotheken gegründet. Ein beispielloses Ereignis, damals, 1835, in der Königstraße in Dresden.

#### NEUES AUS DER KÖNIGSTRASSE

Im Herbst 2017 trifft sich die gesamte Führungsmannschaft von GEHE in Dresden – 500 Meter Luftlinie entfernt von eben dieser Königstraße. Und wieder geht es um nicht weniger als die Zukunft: für den Patienten, die Apotheke, für den Großhandel und für die Partnerschaften entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Es geht darum, welche Themen Patienten und Apotheken antreiben. Wie man sich als Großhandel auf seine Kernkompetenzen konzentriert und gleichzeitig neues Terrain erobert, nicht austauschbar wird, mit einem klaren Mehrwert für Kunden. Und schließlich geht es darum, wie man mit starken Partnern neue Leistungen schafft. Dieser Satz hat es in sich. Denn wer es ernst damit meint, gibt zu, dass er nicht alles alleine machen kann und will. Ist das ein Eingeständnis von Schwäche? Nein, eher ein Zeichen dafür, dass man seinen Kunden kompromisslos die besten Lösungen im Markt bieten will. Und dafür braucht man Teams, in denen die verschiedensten Talente und Ideen zusammenkommen. Es wäre vermessen zu glauben, dass man all das Neue, was Kunden heute brauchen, komplett selbst erarbeiten kann. Besser fährt man doch so: mit der – übrigens gar nicht immer so einfachen – Erkenntnis, dass sich die Bedürfnisse von Kunden und Märkten verändern. Mit dem Wissen, wie und mit welchen Partnern man sie erfüllen kann. Mit einem Talent dafür, die besten Köpfe zusammenzuführen, gemeinsam an Ideen und Konzepten zu arbeiten, sie zu verwerfen, sich zu streiten. Ja, auch das: so lange man streiten kann,

ist man mit Leidenschaft dabei. Das Wichtige ist und bleibt dabei das, was verbindet, nämlich das Ziel, die besten Lösungen für Kunden zu finden, die es gibt. Immer in dem Bewusstsein: „Der Kopf ist rund, damit das Denken die Richtung ändern kann.“ (Francis Picabia) Wer auch die Perspektiven des anderen einnehmen kann, zum Beispiel die des Kunden, ist dabei im Vorteil. Change your seat – mach mal für einen Tag das, was der andere macht. So lässt sich besser verstehen, welche Motive, Ziele und Zwänge den anderen treiben. Und so sind bei GEHE immer dann, wenn es um die Zukunft geht, alle mit dabei: Mitarbeiter aus den unterschiedlichsten Fachabteilungen, Partner und Kunden. Dies ist der Weg, der immer neu beschritten wird, auch in der Königstraße.

#### GESTERN, HEUTE, MORGEN

Gesetzt, das Team steht, lässt sich das Morgen gut angehen. Das heißt, die eigene Position mit der gebotenen Weitsicht zu klären, zu reflektieren, sich gegebenenfalls neu zu verorten. Was es nicht heißt: gewachsene Werte zu verlassen oder Schlüsselkompetenzen in Frage zu stellen. Oft sind die ja gerade das Fundament, aus denen dann Alleinstellungsmerkmale entstehen können. Beispiel GEHE: Das Fundament für den Großhändler ist und bleibt die Exzellenz im Kerngeschäft, die zuverlässige Versorgung der Apotheken mit Arzneimitteln.

Auch hier gibt es permanent Weiterentwicklungen: Die modernen Logistikzentren mit hoch automatisierten Abläufen sind der Beweis. Aber was gestern noch reichte, kann heute nicht mehr alles sein. Sonst wird man austauschbar. Und deshalb findet die Apotheke bei GEHE heute weitergehende Lösungen, mit denen sie ihrerseits im Markt herausragen kann. Das Gute daran: Sie kann sich darauf verlassen, dass diese Lösungen zum Besten gehören, was es derzeit im Markt gibt. Eben weil – siehe oben – hier immer das Know-how von externen Partnern einfließt, die auf irgendeinem Gebiet besser sind als GEHE. Klingt merkwürdig? Ist aber genau die Strategie, aus denen Erfolge entstehen: immer Partner und Kollegen einbinden, deren Wissen das eigene überschreitet. Daraus können geniale Konstellationen entstehen.

All dies macht es für Kunden von GEHE leichter, in die Zukunft zu gehen. Denn sie können sich auf einen Partner verlassen, der immer offen für den Dialog ist, der bereit ist zu lernen und dabei auch neue Wege einzuschlagen. Einen Partner, der nicht für sich in Anspruch nimmt, in allen Einzeldisziplinen der Beste zu sein. Aber der genau weiß, wie man zur richtigen Zeit die richtigen Talente zusammenführt, um im Gesamtergebnis das Beste zu bieten, was es auf dem Markt gibt. Dafür will GEHE den Hut aufhaben. Mit dem richtigen Gespür für alle Themen, die Apotheken bewegen – heute und in Zukunft. □

# U

nd dann ist sie plötzlich da, die Zukunft. Da fliegen Drohnen lustig durch die Lüfte, Elektroautos schnurren vorbei, und Siri spricht zu uns, als wäre sie eine uralte Freundin, dabei existiert sie doch nur virtuell. Plötzlich bekommt man ein Gefühl für die Stimmung, die schon an anderen Wendepunkten der Geschichte geherrscht haben muss: „Dem Bürger fliegt vom spitzen Kopf der Hut, in allen Lüften hallt es wie Geschrei“, heißt es bei dem Expressionisten Jakob van Hoddis, „der Sturm ist da, die wilden Meere hupfen.“ Schnee von gestern? Erschütternd modern. Auch lange vor dem Internet-Zeitalter gab es Sprünge der Technik und gesellschaftliche Veränderungen, die gewohnte Lebenswelten bis ins Mark erschütterten. Heute ist es nicht mehr der Halleysche Komet, heute sind es die nächsten Stufen des Fortschritts und die damit verbundenen Veränderungen, die vieles umwälzen. Digitalisierung, Industrie 4.0, Online-Handel – bleibt da noch ein Stein auf dem anderen? Die alte Binsenweisheit „Stillstand ist Rückschritt“ scheint so aktuell zu sein wie nie. Nur, dass heute durchs Stehenbleiben alles noch schneller in die Binsen geht. Und die Regel, dass ein Hundejahr sieben Menschenjahren entspricht, könnte man übertragen: ein digitales Jahr fühlt sich an wie sieben analoge Jahre. Es ist also Zeit für ein paar ruhige, überlegte Gedanken zur Zukunft. Die wichtigste Nachricht zuerst: Auf die Zukunft kann man sich freuen. Der Hut muss nur fest

